

UNA REVISIÓN DEL CONCEPTO Y EVOLUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Macarena López Fernández, Universidad de Cádiz

Fernando Martín Alcázar, Universidad de Cádiz

Pedro Miguel Romero Fernández, Universidad de Cádiz

RESUMEN

El concepto de Capital Social ha sido inmensamente utilizado en el ámbito de las ciencias sociales. Desde que el sociólogo francés Pierre Bourdieu realiza los primeros esfuerzos por definirlo y conceptualizarlo, se produce un gran interés por el mismo como línea de investigación. Cada vez más, investigadores de distintas disciplinas, cuerpos gubernamentales, y organizaciones no lucrativas lo recuperan en sus estudios, tratando de explicar, extensivamente, aspectos sociales y económicos desde este concepto. La dispersa reflexión que se produce en torno al mismo, conduce a la necesidad de reorganizar la literatura; sin embargo, esto no resulta sencillo ya que, la gran cantidad de investigaciones desarrolladas dificultan en gran medida la tarea de sintetizar el concepto en una definición unívoca y clara. El presente trabajo pretende, hacer una revisión del concepto de capital social tratando de estructurar el cuerpo de conocimiento, a fin de aclarar la importancia del mismo como fuente de ventaja competitiva para la empresa.

PALABRAS CLAVE: capital social, redes sociales, relaciones, recursos humanos

ABSTRACT

The literature on social capital has expanded rapidly in recent years. There is a growing interest in 'social capital' and as a consequence of this, several definitions of this concept have been proposed. Although the definitions exhibit some consistencies, the terminology used varies, and there are substantial differences in the way social capital is conceptualized. The differences in the definitions and arguments make it necessary to reorganize previous literature. Nevertheless, this is not easy, because of the variety of definitions. This paper expects to analyse the importance of social capital showing a panoramic view.

KEY WORDS: social capital, social networks, relationships, human resources.

1. INTRODUCCIÓN

Desde mediados de los años setenta, las empresas, más que en ninguna época anterior, se ven influidas por una serie de cambios que se vienen produciendo en este entorno institucional. Desde un contexto relativamente estable se ha evolucionado hacia otro mucho más dinámico, en el cual se hace patente una nueva realidad: mayor diversidad cultural, mayor internacionalización, impacto de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones, colapsos en los mercados de valores y fluctuaciones de las tasas de interés, aumento de la

inmigración, entre otros. Este nuevo contexto ha captado la curiosidad de numerosos investigadores que han dedicado gran parte de su tiempo a explicar y describir este panorama especialmente complejo (v.g. Jaworski y Kohli, 1993; Hitt et al., 1998; Sutcliffe y Zaheer, 1998; Earley y Mosakowski, 2000).

Todas estas transformaciones del entorno se suceden a tal velocidad que ya no es posible dirigir con los conocimientos y experiencias anteriores (Grant, 1991; Schoemaker, 1992). De este modo, se pone de manifiesto la necesidad de emprender programas de cambio y reconsiderar la manera según la cual las organizaciones se venían gestionando. Entre estos estudios, que explican cómo las organizaciones pueden crear ventajas adaptables en el tiempo y mantenerse en entornos turbulentos, podemos subrayar las aportaciones de la teoría de recursos y capacidades de la empresa (Barney, 1986, 1991; Dierickx y Cool, 1989; Snell, 1992; Wright y McMahan, 1992; Amit y Schoemaker, 1993); la teoría de comportamiento (Schuler, 1981; Schuler y Jackson, 1987; Sparrowy Hiltrop, 1994); y, la teoría de capital humano (Becker, 1964, 1975; Cascio y Ramos, 1986; Cascio, 1991; Snell y Dean, 1992; Lepak y Snell, 1999), que, entre otras, defienden la necesidad de reorientar la estrategia de la empresa hacia aspectos internos. Plantean la posibilidad de conseguir superioridad en la creación de valor no sólo a través de las fuerzas externas, sino también de los recursos y capacidades que disponga la organización.

Esta orientación hacia el interior de las organizaciones, trajo consigo una reconsideración de la importancia de los recursos internos de la empresa como factores determinantes en su capacidad competitiva y, en consecuencia una sensibilidad diferente en lo que respecta al papel de las personas en las empresas. El recurso humano pasó de considerarse un elemento constituyente de la organización a una pieza clave en su desarrollo (Burack y Smith, 1977; Galbraith y Nathanson, 1978; Gehrman, 1981; Millar y Burack, 1981; Schuler, 1981; Atkinson, 1984; Hunt, 1984). Sin embargo, los conocimientos y habilidades adquiridos a través del proceso educativo y experiencias laborales no surgen por sí solos, sino que se crean y transfieren a través de las relaciones sociales - *capital social*-, más concretamente, a través de la conversación y el diálogo (Lesser y Cothrel (2001).

En este sentido, las actividades de naturaleza social cobran un papel destacado en la economía actual, al posibilitar la capacidad de crear y compartir los conocimientos necesarios para la generación de ventajas competitivas sostenibles (Bueno, 2002).

2. EL ORIGEN DEL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL

Aunque la discusión teórica y la utilización del concepto de capital social son relativamente recientes, el enfoque de capital social utiliza una noción que no es nueva (Sobel, 2002). La importancia de las asociaciones entre diversos agentes de cualquier sociedad fue reconocida, ya a finales del siglo XVIII, por autores como Montesquieu (citado en Fukuyama, 2001), Ricard (citado en Hirschman, 1982) y Adam Smith (citado en Griswold, 1999). Estos pensadores, aunque sin hacer mención explícita del término, exponen argumentos que se encuentran basados más en la moral que en la propia economía; de ahí que, se estudie, conjuntamente, el comportamiento social y económico (Castaño, 2005).

“el comercio une [a los hombres] entre sí a través de la utilidad mutua... A través del comercio, el hombre aprende a deliberar, a ser honesto, a adquirir modales, a ser prudente y reservado tanto en el habla, como en la actuación...” (citado en Hirschman, 1982:1465)

Posteriormente, esta línea de análisis que incorpora a la ciencia económica los valores éticos comienza a escindirse, pasando a ser fundamentalmente la literatura sociológica la que se centra en analizar el concepto de capital social. Es más, siendo aún pronto para establecer conclusiones, y considerando que diversos estudios de corte antropológico han analizado también las relaciones de reciprocidad, confianza y solidaridad para referirse al funcionamiento de los sistemas sociales comunitarios (Firth, 1961; Foster, 1961; Mauss, 1996 [en Durston, 2000:9]), podemos afirmar ya que la introducción del término, tal como se conoce en el debate contemporáneo, se debe básicamente a la sociología.

Revisando la literatura especializada, se observa que son muchos los autores que han reflexionado sobre la paternidad de la noción de capital social (Pharr y Putnam, 2000; Fukuyama, 2001; Putnam, 2000; Forni et al., 2004). Parece existir unanimidad en que dicho término hunde sus raíces en el libro *La democracia en América* (1835), del sociólogo Alexis de Tocqueville, quien observó en un viaje a América que una de las mayores diferencias entre los estadounidenses y los franceses era la predisposición de los primeros a ejercer el llamado “arte asociativo” (Tocqueville, 1835). Los contactos sociales basados en las normas de reciprocidad y confianza hacían posible un mejor funcionamiento de la democracia en América.

Aunque estos autores consideran a Tocqueville el pensador más relevante en la construcción del concepto de capital social, subrayan como indispensable resaltar la importancia de los trabajos realizados en el marco de las tradiciones marxista, durkheimiana y weberiana de la sociología clásica, por su énfasis en el papel de los vínculos sociales en la cohesión y la cooperación social como fuente fundamental de solidaridad en las sociedades modernas (Durkheim, 1893; Marx, 1894; Weber, 1914). Aun así, Wallis et al. (2004) insisten en que hubo que esperar hasta las primeras décadas del siglo XX para que Lyda Judson Hanifan utilizara por primera vez dicha expresión.

En 1916, Hanifan acuñó este concepto para explicar la importancia que posee el compromiso comunitario en la satisfacción de las necesidades sociales de los individuos; destacaba que las redes sociales y las normas de reciprocidad podían facilitar la cooperación en beneficio mutuo. A su vez, observó que los graves problemas sociales, económicos y políticos de las comunidades podían también, resolverse reforzando estas redes de solidaridad entre sus ciudadanos (Hanifan, 1920).

“...esos elementos intangibles [que] cuentan sumamente en la vida diaria de las personas, a saber, la buena voluntad, la camaradería, la comprensión y el trato social entre individuos y familias, características constitutivas de la unidad social [...] Abandonado a sí mismo, el individuo es socialmente un ser indefenso [...]. Pero si entra en contacto con sus vecinos, y éstos con nuevos vecinos, se producirá una acumulación de capital social que podrá satisfacer de inmediato sus necesidades sociales y producir unas posibilidades sociales suficientes para mejorar de forma sustancial las condiciones de vida de toda comunidad” (Hanifan, 1916:130-138).

Aunque esta descripción de Hanifan incluía ya todos los elementos primordiales que luego irían apareciendo en futuras construcciones del concepto de capital social, no consiguió despertar el interés académico, con lo que estas ideas estuvieron hibernando durante décadas.

Posteriormente, de acuerdo con Putnam (2000), el concepto fue retomado en varias ocasiones, en un intento de dar respuesta a diferentes problemas. En este sentido, autores como Seeley et al. (1956), Homans (1961), Jacobs

(1961), Light (1972) y Loury (1977) emplearon el término para tratar la afiliación a clubes y la ascensión en la escala social; para referirse a las redes sociales que existían en determinados barrios urbanos y que favorecían con su existencia a la seguridad pública, o para analizar el desarrollo económico de las zonas urbanas, identificando las relaciones que establecen los individuos entre sí como fuentes de apoyo.

A pesar de la importancia de estos aportes teóricos, la noción de capital social cayó en el olvido, no siendo hasta mediados de los años ochenta cuando el sociólogo francés Pierre Bourdieu (1986) realiza los primeros esfuerzos para definirlo y conceptuarlo.

3. EL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL: PRINCIPALES APORTACIONES TEÓRICAS.

Aunque, el concepto de capital social hunde sus raíces en las décadas precedentes, es en los ochenta cuando las premisas fundacionales del concepto se formularon en su mayor parte. Bourdieu (1986) y Coleman (1988) son los dos sociólogos que más tempranamente expresaron el concepto de capital social en una forma relativamente detallada y completa.

Bourdieu definió el capital social como,

“...la suma de recursos reales o potenciales que se vinculan a la posesión de una red duradera de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuo -afiliación a un grupo- más o menos institucionalizadas que le brinda a cada uno de los miembros el respaldo del capital socialmente adquirido...” (Bourdieu, 1986:248).

“...A través del capital social, los actores pueden obtener acceso directo a recursos económicos (préstamos subsidiarios, información sobre inversiones, mercados protegidos; pueden incrementar su capital cultural gracias a los contactos con expertos o individuos refinados, o de manera alternativa, asociarse a instituciones que otorgan credenciales valoradas...” (citado en Portes, 1999).

En un lenguaje común, para Bourdieu, el capital social estaba representado en las relaciones sociales, que un individuo puede usar para aspirar al acceso de los recursos, ya sea en cantidad o calidad, de aquellos sujetos con los cuales está conectado. Además, especifica que este capital solamente se transmite y acumula en determinados hechos sociales fundamentados, tales como, la afiliación a clubes y, la familia. Así, desde la perspectiva de este autor, el capital social estaría conformado principalmente por dos elementos: (a) la relación social, que permite a los individuos estar conectados mutuamente, y (b) las ventajas (cantidad y calidad de recursos) que se acrecientan en los individuos gracias a esa construcción deliberada de sociabilidad.

Coleman (1988, 1990) propone algo parecido, ya que identifica el capital social con la capacidad que poseen las personas para trabajar en grupos, en base a un conjunto de normas y valores compartidos. No obstante, a diferencia de Bourdieu, para Coleman el capital social no radica en las relaciones sociales, sino en la estructura de la red en la cual los individuos están insertos.

“...Es el valor que tienen para los actores aquellos aspectos de la estructura social, como los recursos que pueden utilizar para perseguir sus intereses” (Coleman, 1990:305).

En este sentido, el capital social se presenta, en el plano individual, ya que gracias a la integración del individuo en su red de contactos sociales se logran objetivos personales que en caso de ausencia de este capital no podrían alcanzarse. Sin embargo, este autor, también concibe que *“los individuos no actúan independientemente, los objetivos no son alcanzados independientemente, y los intereses no son completamente egoístas”* (Coleman, 1990:301). Todos los actores de una red, al formar parte de la estructura social, pueden beneficiarse, aun teniendo en cuenta que no todos contribuyeron para su creación. De aquí que, Coleman centre su interés en la forma de capital social constituida por el establecimiento de obligaciones y expectativas de reciprocidad, y en las normas y sanciones que garantizan su cumplimiento.

En términos de Coleman, el capital social vendría caracterizado por: (1) crearse en la estructura social, (2) por facilitar acciones tanto personales como colectivas para los individuos que están situados dentro de esa estructura, (3) por la existencia de una expectativa de reciprocidad por parte de quien hizo el favor y el establecimiento de una obligación de no quebrantar la confianza por parte de quien lo ha recibido, y (4) por el establecimiento de una serie de normas y sanciones que regulan esas conductas.

Aunque, el umbral del concepto de capital social se concibe básicamente en los trabajos de Bourdieu y Coleman, debemos considerar que su auge se sustenta, en gran parte, en las aportaciones del politólogo norteamericano Richard Putnam; para quien, el capital social se refiere a,

“aspectos de la organización social, tales como la confianza, las normas y las redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada y la cooperación para el beneficio mutuo” (Putnam, 1993:67).

Putnam (1993, 2000) concibe el capital social como una cualidad de los grupos -clubes, iglesias, círculos literarios, grupos corales, equipos de fútbol...- que contribuyen al buen gobierno y al progreso económico. Este autor enfatiza en el hecho de que la implicación de los ciudadanos en los asuntos que conciernen a sus grupos o comunidades influye en gran medida, en el logro de ciertos objetivos de interés nacional, fundamentalmente, gracias al grado de confianza y reciprocidad que existe entre los actores sociales, a las normas de comportamiento cívico practicadas y al nivel de asociatividad que caracteriza a la sociedad. Putnam pasa de situaciones simples a contextos macrosociales y explica que el buen desempeño de las instituciones sociales depende en buena medida del modo en que se resuelven este tipo de problemas. De este modo, se generan dos tipos de efectos: aquel que se centra en los hábitos de cooperación, espíritu comunitario, etc. -interno-, y aquel que da lugar a los intereses de un grupo determinado -externo-.

En este sentido, el capital social para Putnam, (1) se crea en las redes o contactos, que se forman entre las personas o entre los grupos de personas y sin las cuales las sociedades no podrían organizarse ni funcionar; (2) surge gracias a cuatro elementos fundamentales: compromiso cívico, reciprocidad, confianza y asociatividad; y (3) produce beneficios tanto para quien forma parte de la red, como para los individuos o grupos que sin estar en la red guardan cierta relación con la misma.

A partir de estos postulados, la expresión “capital social” cobra un mayor importancia. Cada vez más, académicos de distintas disciplinas (como la sociología, las ciencias políticas, la economía, el urbanismo, la salud pública o la psicología social) o cuerpos gubernamentales como el Banco Mundial; y organizaciones no lucrativas, como el Programa de Naciones Unidas, lo recuperan en sus estudios, tratando de explicar,

extensivamente, aspectos sociales y económicos desde este concepto.

El resultado es una densa red de trabajos que emplean el capital social para esclarecer fenómenos de lo más variado; desde la mejora del desempeño institucional y desarrollo económico (Putnam et al., 1994; Knack y Keefer, 1997; Knack, 1999), hasta la superación de la pobreza (Collier, 1998; Moser, 1998; Narayan y Pritchett, 1999), pasando por la disminución de la violencia (Sampson et al., 1997), la migración (Portes, 1995), el progreso en la educación (Jonsson y Gahler, 1997; O'Brien y Jones, 1999) e, incluso, la salud pública (Kawachi, 1997; Kennedy et al., 1998). En este sentido, Portes abrevia: *“el concepto de capital social se ha convertido en una de las exportaciones más populares de la teoría sociológica al lenguaje común [y] ha evolucionado en algo que cura todos los males...”* (Portes, 1998:1).

En opinión de autores como Lappe y Du Bois (1997) o Narayan y Pritchett (1999) se trata de un concepto “asombrosamente elástico”, la panacea universal capaz de solucionar cualquier problema o desafío. No obstante, hemos de subrayar que, aunque en la literatura sobre capital social se insiste, en general, en sus dimensiones positivas, no han dejado de formularse críticas al respecto. En este sentido, autores como Portes y Landolt (1996) o Putzel (1997) poseen la habilidad de presentar y reconocer el rostro más oscuro (*downside*) del capital social, el capital social negativo, caracterizado por la tendencia a desincentivar la iniciativa individual (Woolcock, 1998), o, también, la capacidad de restringir la libertad (Foley y Edwards, 1996). Si bien, cabe mencionar que, aunque puede resultar paradójico, estos autores han terminado por enriquecer el debate de capital social.

4. EL CAPITAL SOCIAL: CONTROVERSIAS CONCEPTUALES.

Aunque, la mayoría de los autores de esas publicaciones toma como punto de referencia alguna de las tres definiciones mencionadas (Bourdieu, Coleman o Putnam), cada uno interpreta y aplica el concepto de manera diferente para referirse al aspecto concreto que se encuentra analizando. De ahí que el significado de capital social varíe entre una y otra investigación.

Analizando las principales conceptualizaciones propuestas desde los trabajos de Bourdieu y Coleman se advierte, claramente, una elevada dispersión en torno a cinco aspectos fundamentales: (i) objeto de estudio de cada proyecto de investigación, (ii) variables que definen el término, (iii) nivel de análisis de los diferentes trabajos (micro-meso/macro), (iv) beneficiarios del capital social (individual-colectivo), y (v) fundamentos teóricos que sustentan los diferentes proyectos de investigación.

(i) Según el objeto de estudio del Capital Social, podemos encontrar en la literatura especializada trabajos de lo más variado:

Investigaciones que centran su análisis en el capital social como estrategia alternativa para la superación de la pobreza (Siles et al., 1994; Grootaert, 1998; Moser, 1998; Narayan y Pritchett, 1999; Banco Mundial, 2001; PNUD, 2001; Durston, 2002). Esta corriente sugiere al capital social como recurso que, correctamente administrado, puede utilizarse para reducir la penuria, fortalecer la participación ciudadana y lograr la equidad.

Estudios que ven al capital social como un instrumento importante para incrementar el bienestar económico de un país (Putnam, 1993; Fukuyama, 1995; Knack y Keefer, 1997; Stiglitz, 1998; Woolcock, 1998; Lorenz, 1999;

Fedderke et al., 1999; Dasgupta, 2002;). En esta ocasión, los autores conciben que aquellos países y comunidades que utilizan el capital social, entendido como asociatividad y confianza, obtienen mejores resultados y gozan de mayores ventajas económicas que aquellas sociedades que no recurren a este término, al promover la confianza, la coordinación y la cooperación en todos los niveles.

También, podemos encontrar trabajos que utilizan la noción de capital social en el área de las políticas sociales. En este sentido, Putnam (1993), Helliwell y Putnam (1995), Wackrama y Mulford (1996), Chang (1997), Kliskberg (2000), o Putnam y Pharr (2000) analizan el capital social como un recurso que promueve la estabilidad democrática. Estos autores exponen que las comunidades con una fuerte sociedad civil y un alto grado de participación quedan más satisfechas con su sistema democrático que las sociedades que poseen niveles reducido de participación cívica.

Asimismo, se hallan artículos que utilizan el concepto para resolver determinados aspectos sobre organizaciones (v.g. Burt, 1992; Nahapiet y Ghoshal, 1998; Tsai y Ghoshal, 1998; Lesser y Prusak, 1999; Lesser, 2000; Kenmore, 2001; Lesser y Cothrel, 2001; McElroy, 2001; Galán y Castro, 2004). Autores como, Burt (1992) y Tsai y Ghoshal (1998) afirman que la razón fundamental de que el capital social se extienda al nivel corporativo radica principalmente en el hecho de que las organizaciones pueden ser consideradas como actores sociales. Así, Adler y Kwon (2002) consideran el capital social como un poderoso factor explicativo, por su contribución al éxito en lo que se refiere a aspectos como el intercambio de recursos entre unidades y empresas, la creación del capital humano, el aprendizaje interorganizativo, las relaciones con proveedores y la innovación en producto.

Por último, podemos encontrar, además, publicaciones que han utilizado el concepto para explicar otras variables tales como el divorcio (Hoem, 1997); la educación (Coleman, 1990; Jonson y Gahler, 1997; Youniss et al., 1999); el crimen (DiIulio, 1996); o, incluso, la decisión de tener hijos (Schoen, 1997).

(ii) La dispersión de la literatura también se pone de manifiesto en las variables que recogen los efectos del capital social.

La idea básica del capital social viene manifestada por autores como, Bourdieu (1986), Baker (1990), Burt (1992); Putnam (1993), Helliwell y Putnam (1995), y Lin (2001), quienes, entre otros, definen el capital social como la capacidad de generar recursos en una red de relaciones. Identifican al capital social como un activo que está implícito en las relaciones sociales y que puede ser promovido o restringido por dichas relaciones.

Granovetter (1985); Coleman (1988, 1990), Putnam (1995), Newton (1997), Bullen y Onyx (1998), Narayan (1999), Woocklock (1998), y Cohen y Prusak (2001), por destacar algunos autores, consideran no sólo el conjunto de recursos sociales que se hayan involucrados en las relaciones, sino también las normas y valores asociadas a dichas relaciones. En este sentido identifican dos formas generales que puede tomar el capital social: las obligaciones y expectativas de reciprocidad, y las normas y sanciones efectivas.

Otros autores como, Putnam (1993), Burt y Knez (1995), Fukuyama (1995), y Putnam (2000), analizan la existencia de una confianza mutua entre las personas y la relacionan con la capacidad de que diversas sociedades se desarrollen económicamente. Son las normas y valores compartidos los que promueven la confianza y la cooperación social. Fukuyama (2001) subraya que la existencia pura de valores comunes no produce capital social sino que además, se requieren virtudes como honestidad, cumplimiento de obligaciones y reciprocidad.

El mismo Putnam (1993) considera la confianza, las normas de reciprocidad y, las relaciones como elementos primordiales del capital social pero, además, añade las redes de compromiso cívico.

Además de las variables citadas existen otras menos comunes. No obstante, la mayoría de los autores que analizan el capital social, usan el concepto con una connotación bastante amplia, incluyendo un cúmulo de variables anteriores (v.g. Collier, 1998; Grootaert, 1998; Krishna y Uphoff, 1999; Durston, 2000; Stiglitz, 2000)

(iii) En lo que respecta al nivel de análisis, es posible identificar tres grandes corrientes en la literatura. Una primera que lo tiende a analizar a un nivel micro -actores individuales unidos por lazos de proximidad que tienen ciertas ventajas debido su posición relativa o de localización en un grupo; capital social grupal-. Una segunda que lo estudia a un nivel meso -como un atributo de las comunidades; capital social comunitario-, y, en tercer lugar, aquellos estudios que lo analizan a un nivel macro -capital social societal o nacional-.

No obstante, Leana y Van Buren (1999) subrayan que la diferencia entre los niveles meso y macro es insignificante. En consecuencia, proponen otra clasificación donde solamente consideran dos de las tres corrientes anteriores. Por un lado, las investigaciones que se han enfocado a un nivel micro (Coleman, 1990; Burt, 1992; Portes y Sensenbrenner, 1993) ; y, por otro lado, las que se han enfocado a nivel de unidad social, ya sean grupos, comunidades, países, regiones o Estados (nivel meso/macro) (Granovetter, 1985; Coleman, 1988; Putnam, 1993, 1996; Fukuyama, 1995).

(iv) El interés que hoy despierta el concepto de capital social también tiene que ver con la posibilidad de poder extraer beneficios de las relaciones que se forman dentro de las estructuras sociales a las cuales un individuo pertenece. La importancia de estos beneficios radica en que un actor puede llegar a obtener beneficios del capital social sin necesidad de haber accedido a él.

En este sentido, existen dos tipos de investigaciones. Aquellas que consideran al capital social como un bien público o comunitario (Bourdieu, 1986; Coleman, 1990; Putnam, 1993; Portes, 1998), que reside en los sistemas complejos, en sus estructuras normativas y sancionadoras. Este tipo de capital social no es propiedad de nadie, pero se considera un atributo de la unidad social porque contribuye al beneficio del grupo. De este modo, el capital social beneficia a todos, no primariamente a las persona. Y, por otro lado, autores como Burt (1997), o Leana y Van Buren (1999) afirman que el capital social es un recurso que reside en las relaciones entre personas y, en vez de considerarlo un atributo de la comunidad lo consideran como una característica individual. Cada individuo tiene su propia red de contactos de la que obtiene beneficios propios; por ello, lo conciben como un bien privado o individual.

(v) Por último, como cabría de esperar, al revisar la literatura sobre capital social se desprende su marcado carácter multidisciplinar. Como la OECD (2001) puntualiza, es posible distinguir al menos cuatro amplias aproximaciones del concepto: económica, política, sociológica y antropológica. Cada una de ellas enfoca el capital social de distinto modo y pone su énfasis en diferentes aspectos. Esto conlleva a que los fundamentos teóricos a partir de los cuales se desarrollan los estudios sean muy variados. Así, mientras, la literatura

económica enfoca sobre el incentivo de los individuos para interactuar con otros, las ciencias políticas destacan las normas políticas y sociales en el comportamiento humano. Mientras, la antropológica desarrolla la noción de que los humanos tienen instintos naturales para la asociación.

5. CONCLUSIONES

La enorme cantidad de investigaciones y la dispersa reflexión en torno al concepto han intensificado el debate teórico producido sobre el capital social en los últimos años. A pesar de su alta capacidad explicativa, el capital social es un concepto fuertemente cargado de ambigüedad debido, fundamentalmente, a la falta de consistencia teórica y al uso de definiciones imprecisas (Ringholm y Roiseland, 2001). Mientras que algunos consideran al capital social como un concepto micro, otros creen que es un concepto macro; lo que algunos definen como capital social, otros lo consideran manifestaciones del capital social. También hay quien compara al capital social con conceptos tales como instituciones, normas y redes. Sin embargo, otros prefieren tratar estos conceptos separadamente y como componentes del paradigma del capital social.

Se podría pensar que dos décadas de investigaciones sobre capital social hubiesen sido suficientes para delimitar el concepto. Sin embargo, no es así. Todavía no hay una única definición que logre el consenso de los investigadores (Narayan y Cassidy, 2001). Por ello, se hace necesario profundizar en el análisis del desarrollo académico de la disciplina y valorar el grado en el que las diferentes aportaciones pueden ser reorganizadas.

6. BIBLIOGRAFIA

- ADLER, P.S. Y KWON, S. (2002). "Social capital: prospects for a new concept". *Academy of Management Review*, 27(1): 17-40.
- AMIT, R. Y SCHOEMAKER, P.J.H. (1993). "Strategic assets and organizational rent". *Strategic Management Journal*, 14. Págs. 33-46.
- ATKINSON, J. (1984). "Manpower Strategies for flexible organizations". *Personnel Management*, August.
- BAKER, W. (1990). "Market networks and corporate behaviour". *American Journal of Sociology*, 96:589-625.
- BANCO MUNDIAL (2001). *Informe sobre el desarrollo mundial, 2000/2001: lucha contra la pobreza*. Nueva York, Oxford University Press.
- BARNEY, J.B. (1986). "Organizational culture: Can it be a source of sustained competitive advantage?". *The Academy of Management Review*, 11.
- BARNEY, J.B. (1991). "Firm resources and sustained competitive advantage". *Journal of Management*, 17:99-120.
- BECKER, S. (1964). *Human Capital*. National Bureau of Economic Research, Nueva York.
- BECKER, S. (1975). *Human Capital*. Segunda edición. New York University Press, Nueva York.
- BOURDIEU, P. (1986). "The forms of capital". En J.G. Richardson (ed.) *Handbook of Theory and Research in Sociology of Education*. New York: Greenwood. Págs. 241-258.
- BUENO, E. (2002). "El capital social en el nuevo enfoque del capital intelectual de las organizaciones". *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*.
- BULLEN, P. Y ONIX, J. (1998). "Measuring social capital in five communities in NSW". *Working paper series*, 41, University of Technology, Sidney.
- BURACK, E.H. Y SMITH, R.D. (1977). *Personnel Management*. Wiley Pub., Nueva York.

- BURT, R. (1992). "The social structure of competition". En *Networks and organizations structure, form, and action*. Edited by Nohria and Eccles. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press. Págs. 57-82.
- BURT, R. (1997). "The contingent value of social capital". *Administrative Science Quarterly*, 42(2):337-365.
- CASCIO, W.F. (1991). *Costing Human Resource: The financial impact of behaviour in organisations*. PWS, Boston.
- CASCIO, W.F. Y RAMOS, R.A. (1986). "Development and application of a new method for assessing job performance in behavioural/economic terms", *Journal of Applied Psychology*, 71. Págs. 20-28.
- CASTAÑO, M.S. (2005). "Los valores éticos del capital social y su influencia en el crecimiento económico". *Ética y economía*, 823:131-140.
- CHANG, H.N-L. (1997). "Democracy, diversity and social capital". *National Civic Review*, 86(2):141-147.
- COHEN, D. y PRUSAK, L. (2001). *In good company: how social capital makes organization work*. Harvard Business School Press, Boston, MA.
- COLEMAN, J.S. (1988). "Social capital in the creation of human capital". *American Journal of Sociology*, 94(special supplement):95-120.
- COLEMAN, J.S. (1990). *Foundation of social theory*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- COLLIER, P. (1998). "Social capital and poverty". *Social Capital Initiative*. Working Paper, 4.
- DASGUPTA, P. (2002) "Social Capital and Economic Performance: Analytics" University of Cambridge and Beijer International Institute of Ecological Economics, Stockholm. January 2002.
- DIIULIO, J. (1996). "Help wanted: Economists, crime and public policy". *Journal of Economic Perspectives*, 10(1):3-24.
- DIERICKX, I. y COOL, K. (1989). "Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage". *Management Science*, 35:1504-1511.
- DURKHEIM, E. (1893). *The division of labour in society*. Translated by George Simpson. New York:McMillan.
- DURSTON, J. (2000). *¿Qué es el capital social comunitario?*. CEPAL, Serie Políticas Sociales núm. 38, Santiago de Chile.
- EARLEY, P.C. Y MOSAKOWSKI, E. (2000). "Creating hybrid team cultures: An empirical test of transnational team functioning". *Academy of Management Journal*, 43(1):26-50.
- FEDDERKE, J.; DE KADT, R. Y LUIZ, J. (1999) "Economic growth and social capital: a critical reflection". *Theory and Society* 28, pp. 709-745, 1999.
- FIRTH, R. (1961). *Elements of social organization*. 3ª ed., Beacon Press, Boston, Mass.
- FOLEY, M. Y EDWARDS, B. (1996). "The Paradox of civil society". *Journal of Democracy*, 7(3).
- FORNI, P., SILES, M. Y BARREIRO, L. (2004). "¿Qué es el Capital Social y cómo Analizarlo en contextos de Exclusión?". En www.jsri.msu.edu.
- FOSTER, G. (1961). "The dyadic contract: a model for the social structure of a Mexican peasant village". *American Anthropologist*, 63(6):1173-1192.
- FUKUYAMA, F. (1995). "Social capital and the global economy". *Foreign Affaire*, 74(5), Septiembre, 89-103.
- FUKUYAMA, F. (2001). *La gran ruptura*. Punto de lectura, Madrid.
- GALAN, J.L. Y CASTRO, I. (2004). "Las relaciones interorganizativas como fuente del capital social", *Universia Business Review*, Segundo trimestre: 104-117.
- GALBRAITH, J. Y NATHANSON, D. (1978). *Strategy Implementation: The Role of Structure and Process*. West Publishing, St. Paul, Minessotta.
- GEHRMAN, D.B. (1981). "Objective human resource planning". *Personnel Journal*, December. Págs. 942-946.

- GRANOVETTER, M.S. (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". *American Journal of Sociology*, 91:481-510.
- GRANT, R. (1991). "A resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation". *California Management Journal*, 33(3):114-135.
- GRISWOLD (1999). *Adam Smith and the virtues of enlightenment*, Cambridge University Press, Cambridge.
- GROOTAERT, C. (1998). "Social capital: the missing link?". *Social Capital Initiative*, Working Paper, 3.
- HANIFAN, L.J. (1916). "The rural school community center". *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67:130-138.
- HANIFAN, L.J. (1920). *The community center*. Silver, Burdett, Boston.
- HELLIWELL, J.F. Y PUTNAM, R.D. 1995. Economic growth and social capital in Italy. *Eastern Economic Journal* 21(3):295-307.
- HIRSCHMAN, A.O. (1982). *Shifting involvements: Private interest and public action*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- HITT, M.A.; KEATS, B.W. y DeMARIE, S.M. (1998). "Building strategic flexibility and competitive advantage in the 21st century. *Academy of Management Executive*, 12(4):22-43.
- HOEM, J. (1997). "Educational gradients in divorce risks in Sweden in recent decades". *Population Studies*, 51(1), marzo, 19-27.
- HOMANS, C. (1961). *Social Behavior: Its elementary forms*. New York: Brace & World.
- HUNT, J.W. (1984). "The shifting focus of the personnel function". *Personnel Management*, Febrero. Págs. 14-18.
- JACOBS, J. (1961). *The Life and Death of Great American Cities*. Nueva York, Random House.
- JAWORSKI, B.J. y KOHLI, A.K. (1993). Market orientation: Antecedents and consequences. *Journal of Marketing*, 57(3):53-71.
- JHONSSON, J. y GAHLER, M. (1997). "Family dissolution, family reconstitution, and children's educational careers: recent evidence for Sweden". *Demography*, 34(2):277-293.
- KAWACHI, I. (1997). "Long live community: Social capital as public health". *The American Prospect*, 35:56-59.
- KENMORE, R. (2001). *Just thinking about.....Human networks, social capital, and innovation*. Capi Gemini, New York, NY, January, 1-15.
- KENNEDY, B.; KAWACHI, I. Y BRAINERD, E. (1998). "The role of social capital in the Russian mortality crisis". *World Development*, 26(11): 2029-2043.
- KLISBERG, B. (2000). "Capital social y cultura claves olvidadas del desarrollo". *Instituto Interamericano para el desarrollo social*, 7:1-37.
- KNACK, S. (1999). "Social capital, growth and poverty: A survey of cross-country evidence". *Social Capital Initiative*. Working Paper, 7.
- KNACK, S. Y KEEFER, P. (1997). "Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation". *Quarterly Journal of Economics*, 112(4):1251-1288.
- KRISHNA, A. y UPHOFF, N. (1999). "Mapping and measuring social capital: A conceptual and empirical study of collective action for conserving and developing Watersheds in Rajasthan, India", *Social Capital Initiative*, Working Paper, 13.
- LAPPE, F.M. y DU BOIS, P.M. (1997). "Building social capital without looking backward". *National Civic Review*, 86:119-128.
- LEANA, C. Y VAN BUREN, H. J. III (1999). "Organizational social capital and employment practices". *Academy of Management Review*, 24(3):538-555.
- LEPAK, D. Y SNELL, S. (1999). "The Human Resource Architecture: toward a theory of Human Capital allocation and development", *Academy of Management Review*, 24 (1). Págs. 31-48.
- LESSER, E. (2000). *Leveraging social capital in organizations*. En E.I. Lesser (Ed.) Knowledge and social capital : foundation and application : 3-16. Boston : Butterworth-Heinemann.
- LESSER, E. y COTHREL, J. (2001). "Fast friends: Virtuality and social capital". *Knowledge Directions*, spring-summer:66-79.

- LESSER, E. Y PRUSAK (1999). *Communities of practices, social capital and organizational knowledge*. IBM-Institute Knowledge Management, Cambridge, MA.
- LIGHT, I.H. (1972). *Ethnic Enterprise in America*. University of California Press, Berkely.
- LIN, N. (2001). *Social capital: A theory a social structure in action*. New York: Cambridge university Press.
- LORENZ, E. (1999). "Trust, contract and economic cooperation". *Cambridge Journal of Economics*, 23.
- LOURY, G. (1977). "The economic of discrimination: getting to the core of the problem". *Harvard Journal of African American Public Policy*, 100.
- MARX, K. (1894). *Capital*. Volume 3 (edited by Engels from Marx's drafts).
- MCELROY, (2001). "Social innovation capital". Draft, Macroinnovation Associates, Windsor, VT, July:1-14.
- MILLER, E.L. Y BURACK, E.W. (1981). "A status report on human resource planning from the perspective of human resource planners". *Human Resource Planning*, 4(2):33-40.
- MOSER, C. (1998). "The asset vulnerability framework: Reassessing urban poverty reduction strategies". *World Development*, 26(1):1-19.
- NAHAPIET, J. Y GHOSHAL, S. (1998). "Social capital, Intellectual capital and the organizational advantage". *Academy of management review*, 23(2):242-266.
- NARAYAN, D. (1999). "Bonds and bridges. Social capital and poverty". Policy Research Working Paper, n° 2167. Washington, DC, Banco Mundial, agosto.
- NARAYAN, D. Y CASSIDY, M. (2001). "A dimensional approach to measuring social capital: development and validation of a social capital inventory". *Current Sociology*, 49(2):59-102.
- NARAYAN, D. y PRITCHETT, L. (1999). "Cents and sociability: Household income and social capial in rural Tanzania". *Economic Development and Cultural Change*, 47(4):871-897.
- NEWTON, K. (1997). "Social capital and democracy". *American Behavioral Scientist*, 40(5):575-586.
- O'BRIEN, M. Y JONES, D. (1999). "Children, parental employment and educational attainmet: An english case study". *Cambridge Journal of Economics*, 23(5):599-621.
- OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development) 2001. *The Well-being of Nations: the role of human and social capital*, OECD, Paris.
- PHARR, S.J. Y PUTNAM, R.D. (2000). *Disaffected Democracies: What's troubling the trilateral countries?*. Princeton University Press, Princeton (Nueva Jersey).
- PORTES, A. (1995). "The economic sociology and sociology of immigration: a conceptual review". En *Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*. New York: Rusell Sage.
- PORTES, A. (1998). "Social capital: Its origins and applications in modern sociology". *Annual Review of Sociology*, 24(1):1-24.
- PORTES, A. (1999). "Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna". En J. Carpio e I. Novacovsky, *De igual a igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- PORTES, A. y LANDOLT, P. (1996). "The downside of social capital". *The American Prospect*, 26:18-22.
- PORTES, A. y SENSENBRENNER, J. (1993). « Embeddedness and Immigration : Notes on the social determinants of economic action », *American Journal of Sociology*, 98(6):1320-1350.
- PUTNAM, R.D. (1993). "The prosperous community: Social capital and public life". *The American Prospect*, 13.
- PUTNAM, R.D. (1995). bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1):65-78.
- PUTNAM, R.D. (1996). "The strange dissapereance of civic america", *The American Prospect*, 24.
- PUTNAM, R.D. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of american community*. Simon and Schuster, New York.

- PUTNAM, R. y PHARR, S. (2000). *Disaffected democracies*. Princeton: Princeton University Press.
- PUTNAM, R.D. Y RAFFAELLA, Y. (1994). *Para que la democracia funcione. Tradiciones cívicas en Italia*. Caracas: Galas.
- PUTZEL, J. (1997). "Accounting for the 'dark side' of social capital: Reading Robert Putnam on democracy". *Journal of International Development*, 9(7):939-949.
- RINGHOLM, T. y ROISELAND, A. Trust, Actions and Social capital - A methodological discussion. 2nd. Conference on Developments in Public Participation and Innovations in Community Governance. Barcelona, 2001. 20 pp.
- SAMPSON, R., RAUNDENBUSH, S. Y EARLS, F. (1997). "Neighborhoods and violent crime: A multilevel study of collective efficacy". *Science*, 277(15):918-924.
- SCHOEMAKER, P.J.H. (1992). "How to link strategic vision to core competences". *Sloan Management Review*.
- SCHOEN, R. (1997). "Why do americans want children?", *Population and Development Review*, 23(2):333-358.
- SCHULER, R.S. (1981). *Personnel and Human Resource Management*. West Publishing, St. Paul, Minnessotta.
- SCHULER, R.S. Y JACKSON, S.E. (1987 a). "Linking Competitive Strategies with Human Resource Management Practices". *The Academy of Management Executive*, 1 (3). Págs. 207-219.
- SEELEY, J.R.; SIM, A. Y LOOSLEY, E.W. (1956). *Crestwood heights: A study of the culture of suburban life*. Basic Books, Nueva York.
- SILES, M., LINDON, R. Y HANSON, S.D. (1994). "Does friendly service retain customers?". *Bank Marketing*, Enero.
- SNELL, S. (1992). "A test of control theory in strategic human resource management: The mediating effect of administrative information". *The Academy of Management Journal*, 35(2):292-327.
- SNELL, S.A. Y DEAN, J.W. (1992). "Integrated manufacturing and human resource management: a human capital perspective", *Academy of Management Journal*, 35. Págs. 467-504.
- SPARROW, P. Y HILTROP, J.M. (1994). *European Human Resource Management in Transition*. Prentice-Hall, Londres.
- SOBEL, J. (2002). "Can we trust social capital?". *Journal of Economic Literature*, XL:139-154.
- STIGLITZ, J. (1998). Toward a New paradigm for Development: Strategies, Policies and processes. Given as the 1998 Prebisch Lecture at UNTAD, Geneve, October 19, 1998.
- SUTCLIFFE, K.M. Y ZAHEER, A. (1998). "Uncertainty in the transaction environment: An empirical test". *Strategic Management Journal*, 19(1):1.
- STIGLITZ, J. (2000). "Formal and Informal Institutions". Dasgupta, P. y Serageldin, I. *Social Capital: a multifaceted perspective*, Washington, The World Bank.
- TOCQUEVILLE, A. (1835). *La democracia en América*. Volumen 1, Alianza Editorial, Madrid.
- WALLIS, J., KILLERBY, P. Y DOLERY, B. (2004). "Social economics and social capital". *International Journal of Socil Economics*, 31(3):239-258.
- TSAL, W. Y GHOSHAL, S. (1998). "Social capital and value creation: the role of intrafirm networks". *Academy of management journal*, 41:464-476.
- WEBER, M. (1914). *The Theory of Social and Economic Organisation*, 1947. *Basic concepts in sociology*, 1962 and *Economy and society. An outline of interpretive sociology*, 1968.
- WICKRAMA, K.A.S. Y MULFORD, Ch. L. (1996). "Political democracy, economic development, disarticulation and social capital well-being in developing countries". *The sociological Quarterly*, 375-390.
- WOOLCOCK, M. (1998). "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework". *Theory and Society*, 27(2):151-208.

WRIGHT, P.M. Y MCMAHAN, G.C. (1992). "Theoretical Perspectives for Strategic Human Resource Management". *Journal of Management*, 18 (2). Págs. 295-320.